Pitching Games

O ELEVATOR PITCH PARA O MERCADO DE GAMES

O que é um Elevator Pitch?

Venda seu projeto/negocio num curtíssimo prazo (5min max)

Ou seja... Seu plano de negócios em uma pagina só!

O que precisa demonstrar?

Qual é a oportunidade

Que tem conhecimento/expertise

Que tem uma ideia/projeto inovadora/diferente

Que sua equipe têm a capacidade de realizar essa ideia/projeto

Qual ajuda você precisa para ter sucesso

Pitching – Qual é a oportunidade

A grande maioria não conhece o mercado de games

Explique o que é, reconhecendo os preconceitos que existem

Quanto dinheiro está envolvido? Quantas pessoas jogam? Compare com outras industrias de entretenimento mais conhecidas (cinema, TV, música)

Se for alguém que conhece o mercado, seja mais especifico sobre o mercado onde você atua. Mobile? Console? PC?

Objetivo – Deixe claro que seu mercado é relevante e importante

Pitching – Demonstre conhecimento e expertise

Na apresentação do mercado, demonstre que está preparado e que é um expert na categoria (ou em seu segmento pelo menos)

Use números, dados e outras informações

Use exemplos de outros produtos/projetos se for relevante

- Não fale mal dos concorrentes

Seja preparado para responder se houver alguma pergunta, ou deixe claro que vai pesquisar e dar um retorno

Objetivo – Deixe claro que você é preparado, conhece seu negocio, e é confiável

Pitching – Qual é sua ideia inovadora

Explique de uma maneira breve e conciso o que é sua ideia ou projeto

Uma ótima oportunidade para usar seu posicionamento...

- Qual publico
- Qual beneficio
- Quais 2-3 características chaves seu produto tem para entregar esse benefício

Pode usar exemplos de outros produtos/projetos mais conhecidos como referências

Objetivo – Deixe claro que seu projeto tem publico e é diferenciado

Pitching – Demonstre sua equipe é capaz

Para games, a equipe de desenvolvimento é chave

Destaque quaisquer estrelas você tem na equipe

Destaque principais experiências, projetos já completos, e premiações vocês já conseguirem

Deixe claro quais peças chaves já tem, e quais vai precisar

Objetivo – Deixe claro que você tem (ou vai ter) uma equipe capaz de executar seu projeto

Pitching – O que você precisa para ter sucesso?

Importante – já sabe o que precisa dessa pessoa antes do pitching

- Investimento em dinheiro? Contatos de outros investidores? Mentoring? Oportunidade para uma apresentação mais formal?

Suas necessidades deveriam estar em linha com seu plano de negócios...

Seja claro e conciso sobre o que precisa e porque

- Não tem que falar em valores (tem que saber os valores), mas no papel que a pessoa vai preencher

Objetivo – Deixe claro como essa pessoa pode ajudar

Dicas

Conheça para quem você vai fazer seu pitch e adapta-lo

- Conhece o mercado de games? Se sim, qual é sua historia de participação?
- Pode determinar o nível de detalhes que pode apresentar...

Esteja preparado para responder o que o investidor vai ganhar com esse projeto

Tenha material/informação mais detalhado pronto para deixar com os interessados

- O que é o projeto e quem é responsável por ele?